

# **EKSISTENSI PEDAGANG KECIL DI KECAMATAN RUMBAI PESISIR KOTA PEKANBARU**

**oleh : PUTRI SUCI LELAWATI**

pupudsisiri@yahoo.co.id

**Pembimbing : Dr. Achmad Hidir, M.Si.**

Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Riau, Pekanbaru

Kampus Bina Widya Jl. HR Soebrantas Km. 12,5 Simpang Baru Pekanbaru 28293

Telp/Fax 0761-63272

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa saja strategi dan hambatan yang dialami pedagang kecil dalam mempertahankan eksistensinya sebagai pedagang kecil. Untuk menganalisa data dalam penelitian ini menggunakan analisa data kuantitatif. Saat ini sektor informal berkembang pesat di Indonesia, khususnya di kota-kota besar. Salah satu contoh dari sektor usaha informal yang dapat dengan mudah di jumpai di masyarakat adalah pedagang kecil, baik itu pedagang kaki lima, pedagang asongan, pedagang kelontong dan pedagang kecil lainnya. Usaha kecil menengah menjadi pusat perhatian tingkat perekonomian dan pengetahuan yang kurang maju dalam berbisnis. Usaha kecil menghadapi kendala-kendala dalam mempertahankan atau mengembangkan usaha antara lain kurang pengetahuan pengelolaan usaha, kurang modal dan lemah di bidang pemasaran. Kondisi pasar yang dihadapi usaha kecil adalah persaingan monopolistik di samping itu merupakan fakta yang perlu diperhatikan. Berbagai bentuk strategi pun harus bisa dibuat oleh pedagang kecil dalam mempertahankan konsumen yang semulanya sudah menjadi langganan tetap mereka. Kondisi persaingan menuntut pemilik usaha harus mampu mengantisipasi perubahan-perubahan yang terjadi di dalam pasar dan dengan tanggap mengadaptasi bisnis mereka sehingga selalu sesuai dengan gaya hidup dari pasar. Strategi bertahan hidup yang paling banyak pedagang lakukan adalah strategi aktif dan strategi jaringan. Strategi aktif dengan mencari pekerjaan sampingan dan memanfaatkan segala potensi keluarga. Strategi ini menjadi amat penting karena dalam melakukan kegiatan sehari-hari dapat memperbaiki kualitas hidup pedagang sehingga kebutuhan hidup mereka dapat terpenuhi. Strategi jaringan juga efektif dilakukan untuk bertahan hidup karena dengan terjalinnya hubungan yang baik antara pedagang dan kerabatnya bisa menumbuhkan rasa saling membantu dan juga saling membutuhkan satu dengan lainnya. Dan apabila keluarga pedagang berada pada masa sulit, mereka bisa meminjam uang pada kerabat terdekat atau tetangga yang tentunya memiliki hubungan baik dengan mereka. Adapun hambatan yang di alami responden dalam mempertahankan eksistensinya sebagai pedagang antara lain tingkat kepuasan pembeli, adanya pembeli yang berhutang, persaingan dengan usaha sejenis yang memiliki modal besar dan terbatasnya modal untuk mengembangkan usaha.

**Kata kunci : Eksistensi, Strategi, Pedagang Kecil**

# **THE EXISTENCE OF SMALL TRADERS AT RUMBAI PESISIR SUBDISTRICT PEKANBARU**

**By : PUTRI SUCI LELAWATI**

pupudsisiri@yahoo.co.id

**Pembimbing : Dr. Achmad Hidir, M.Si,**

Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Riau, Pekanbaru

Kampus Bina Widya Jl. HR Soebrantas Km. 12,5 Simpang Baru Pekanbaru 28293

Telp/Fax 0761-63272

## **Abstract**

The purpose of this research to know what is strategy and hindrances that small trades through to stand their existense as small traders. To analysed the data the researcher used quantitative. Nowadays, the informal sector has significant progress in Indonesia, especially in the big city. One of the informal sector that we can found in society is small traders, whether it is street vendors and others. The medium enterprises get more attention in economy and less advanced knowledge in bussines. The medium enterprises face hindrances to stand their existence or develop their bussiness. The hindrances are lock of knowledge ini managing the market, lock of capital and weak in marketing market conditions experienced by small traders is monopolistic competition besides that is the fact that must get attention. The small traders have to think the various strategy to hold their consument which is they are their regular costumers market competition condition require business owners to be able to anticipate change that accur in the market and always adjust their business to market changes. The strategy that small traders use to survive is active strategy and network strategy. Active strategy is looking for freelance work and take advantage of all the potencial family. This strategy becomes important because in daily lifes it can improve the traders life so they can full till their necessary. Network strategy effective to do survive because if the traders have good relationship among traders and relative can foster a sense of mutual help and need one another, and when the traders in financial problem they can borrow their relative or neighbourhood whos has good relationship and another hindrance that respondents get to stand their existence as traders are the consument satisfy, consument owe , the competition with same business which is they have big capital and capital restricted to develop the business.

**Key Word** : *Existence, Strategy, Small Traders*

## Pendahuluan

Saat ini sektor informal berkembang pesat di Indonesia, khususnya di kota-kota besar. Hal ini disebabkan sektor informal memberi ruang kepada masyarakat yang tidak memiliki skill dalam sektor ekonomi formal. Sektor informal selain sebagai penyedia lapangan pekerjaan juga keberadaan kemampuan sektor informal ini bertahan di perkotaan tanpa bantuan pemerintah adalah karena adanya kebutuhan akan berbagai macam produk dan jasa yang di hasilkan oleh sektor informal ini. ( Rusli Ramli, 1992:26 )

Salah satu contoh dari sektor usaha informal yang dapat dengan mudah di jumpai di masyarakat adalah pedagang kecil, baik itu pedagang kaki lima, pedagang asongan , pedagang kelontong dan pedagang kecil lainnya. Pedagang adalah individu atau sekelompok individu yang menjual barang atau produk kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. ( Damsar, 2000:106) Sebagian besar dari pedagang kecil adalah pedagang kelontong yang menjual barang-barang kebutuhan hidup sehari-hari dengan harga yang terjangkau daripada membeli di toko,supermarket atau

minimarket. Modal dan biaya yang dibutuhkan pun kecil, sehingga kerap mengundang pedagang yang hendak memulai bisnis dengan modal yang kecil atau orang dari kalangan ekonomi lemah yang biasanya mendirikan usahanya di sekitar rumah mereka. Sebagai salah satu kota yang saat ini sedang mengalami perkembangan yang sangat pesat baik dari segi pembangunan atau perekonomian, Pekanbaru berusaha menjadi kota yang siap menerima segala konsekuensi pertumbuhan yang tercipta. Seiring dengan perkembangan aktifitas ekonomi masyarakat dan pertambahan penduduk yang sangat pesat di Kota Pekanbaru dengan keanekaragaman dalam aspek sosial, ekonomi dan budaya. Kecamatan Rumbai Pesisir merupakan 1 dari 12 kecamatan yang ada di kota Pekanbaru yang dipisahkan oleh sungai. Diatas sungai ini berdiri sebuah jembatan yang diberi nama jembatan leighton atau jembatan Siak I,jembatan menjadi akses untuk masuk ke Kecamatan Rumbai Pesisir. Berdasarkan data yang diperoleh dari kantor camat Rumbai Pesisir tahun 2012 jumlah pedagang kecil yang ada di Kecamatan Rumbai Pesisir yang tersebar dalam 6 kelurahan adalah sebagai berikut :

**Tabel 1.1**

### **Jumlah Pedagang Kecil di Kecamatan Rumbai Pesisir**

No.	Kelurahan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Limbangan	210	24,97
2.	Limbangan Baru	290	34,48
3.	Lembah Sari	101	12,01
4.	Lembah Damai	95	11,30
5.	Meranti Pandak	120	14,27
6.	Tebing Tinggi Okura	25	2,97
Jumlah		841	100,00

Sumber: Kantor Camat Rumbai Pesisir tahun 2012.

Berbagai bentuk strategi pun harus bisa dibuat oleh pedagang kecil dalam mempertahankan konsumen yang semulanya sudah menjadi langganan tetap mereka. Usaha retail baru yang ada saat ini bisa saja dengan mudah mendapatkan konsumen atau pelanggan karena mereka pada awal pembukaan retail menawarkan diskon (*discount*) atau potongan harga yang cukup menggiurkan. Istilah konsumen, pembeli atau pelanggan (*costumer*) dipakai secara bergantian. Dalam pengertian lazimnya peritel atau *retailer* adalah mata rantai terakhir dalam proses distribusi. Peritel merupakan agen/distributor yang memiliki nama lain perdagangan partai besar (*wholesaler*). Arti partai besar ini adalah volume (Hendri Ma'ruf 2005:7).

### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan diteliti, yaitu :

1. Strategi apa yang dilakukan pedagang kecil untuk mempertahankan eksistensinya ?
2. Apa hambatan yang dihadapi pedagang kecil dalam mempertahankan eksistensinya di Kecamatan Rumbai Pesisir ?

### **Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1. Tujuan Penelitian**

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisa bentuk strategi yang dilakukan pedagang kecil dalam mempertahankan eksistensinya di Kecamatan Rumbai Pesisir.

2. Untuk mengetahui hambatan yang dihadapi pedagang kecil dalam mempertahankan eksistensinya di Kecamatan Rumbai Pesisir.

#### **2. Manfaat Penelitian**

Adapun Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sumbangan pemikiran dan informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan, khususnya para peneliti maupun rekan-rekan mahasiswa untuk penelitian selanjutnya dalam membahas eksistensi pedagang kecil
2. Sebagai sumber informasi dan bahan masukan bagi pemerintah dan swasta yang ingin membahas atau memahami bagaimana bentuk eksistensi pedagang kecil ditempat-tempat lainnya.
3. Menambah pengetahuan penulis tentang strategi mempertahankan eksistensi pedagang kecil.

#### **1. Eksistensi Pedagang Kecil**

Eksistensi yaitu keberadaan, dimana yang dimaksud adalah adanya pengaruh atasa ada atau tidak adanya kita. Eksistensi ini perlu diberikan orang lain kepada kita karena dengan adanya respon dari orang disekeliling kita ini membuktikan bahwa keberadaan diakui. Akan terasa sangat tidak nyaman ketika ada namun tidak satupun orang menganggap kita ada, oleh karena itu pembuktian atas keberadaan kita dapat dinilai dari beberapa orang yang menanyakan kita atau setidaknya merasa sangat membutuhkan itu jika kita tidak ada. ( Lena Uli, 2014:27 )

Eksistensi adalah suatu proses dinamis, suatu menjadi atau mengada ini sesuai dengan asal kata eksistensi itu sendiri, yakni eksistensi yang artinya keluar dari atau melampaui atau mengatasi. Jadi eksistensi tidak bersifat kaku dan terhenti melainkan lentur atau kenyal dan mengalami perkembangan atau sebaliknya kemunduran, tergantung pada kemampuan potensi. (Abidin Zaenal, 2007:16)

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan eksistensi pedagang kecil adalah bagaimana cara pedagang kecil dalam mempertahankan usahanya dan juga di akui keberadaannya sebagai pedagang dalam yang ada di masyarakat guna untuk kelangsungan hidup keluarga pedagang kecil tersebut. Dalam mempertahankan eksistensinya pedagang kecil juga menemui hambatan dan untuk mengatasi hambatan yang ada pedagang kecil memiliki strategi atau cara antara lain melakukan strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan.

## **2. Teori Pilihan Rasional Dalam Perspektif Pedagang Kecil**

Teori ini dipelopori oleh James S. Coleman ketika ia menulis esainya yang berjudul "*purposive action framework*". Teori pilihan rasional sering dilihat sebagai teori yang berbeda dari pendekatan teoritis lainnya dalam sosiologi ada dua hal yaitu komitmen pada metodologi individualisme dan pandangannya tentang pilihan sebagai sebuah proses optimalisasi. Metode individualism digunakan sosiolog termasuk teori pilihan rasional untuk menjelaskan tindakan intensional (bertujuan).

Orang bertindak secara rasional apabila mereka mempunyai kerangka preferensi dan membuat keputusan sesuai dengan kerangka preferensinya

tersebut. Selain itu, individu mempunyai kepercayaan rasional tentang bagaimana memperoleh apa yang mereka inginkan dan tentang biaya dan keuntungan yang mungkin diperoleh. Teori pilihan rasional atau teori tindakan rasional menawarkan penjelasan rasional. (Kartini Putri, 2014:16)

Ciri kedua dari pilihan rasional yang sering dilihat sebagai berbeda dari teori sosiologi tradisional adalah pandangannya bahwa pilihan merupakan sebuah proses optimalisasi. Pilihan dilihat sebagai sesuatu yang rasional. Tidak seperti ekonomi klasik, sosiologi teori pilihan rasional kontemporer tidak mengasumsikan bahwa pendapatan atau keuntungan dimaksimalkan.

Teori pilihan rasional sebagaimana teori sosiologi mikroskopik lain berpusat pada aktor sebagai salah satu elemen kunci teori. Elemen lainnya adalah sumber daya. Seorang aktor dalam pilihan rasional diasumsikan memiliki maksud dan tujuan (intensional) dalam setiap tindakannya. Dalam teori pilihan rasional, individu dilihat sebagai sangat rasional mampu melakukan yang terbaik untuk memuaskan keinginannya.

Masing-masing aktor dalam melakukan tindakan memiliki modal berupa sumber daya yang berbeda dan juga akses terhadap sumber daya tersebut. Seorang aktor dapat saja memilih untuk tidak mengejar tujuan yang paling bernilai oleh karena mungkin sumber daya yang dimilikinya tidak mencukupi, kemungkinan keberhasilannya kecil atau mungkin justru akan membahayakan tujuan-tujuan lain yang diinginkannya. Dengan demikian aktor dipandang selalu

berusaha memaksimalkan keuntungan mereka (Sindung, 2012:203).

Teori pilihan rasional menyatakan bahwa perilaku sosial dapat dijelaskan dalam istilah perhitungan rasional yang dilakukan individu dalam berbagai pilihan yang tersedia bagi mereka. Ini adalah logika dasar teori ekonomi kapitalis yang menjabarkan apa yang terjadi ketika dengan sumber daya terbatas ditempatkan dalam suatu pasar ekonomi. Ekonom menteorikan bahwa individu berusaha untuk memaksimalkan keuntungan melalui strategi investasi dan konsumsi (Ben Agger, 2008:316).

Coleman mengkolaborasikan pandangan teori pertukaran klasik yaitu aktor pada dasarnya memiliki kepentingan dan mereka mengontrol sumber daya dan persaingan tetapi mereka kekurangan sesuatu karena mereka tidak dapat secara penuh mengontrol sumber daya dan persaingan tersebut untuk memnuhi kepentingan. Itulah sebabnya aktor kemudian melakukan pertukaran sumber daya yang dimilikinya (Sindung, 2012:203).

Teori pilihan rasional memusatkan pada aktor. Aktor dipandang sebagai manusia yang mempunyai tujuan atau maksud. Artinya aktor mempunyai tujuan dan tindakannya tertujua pada upaya untuk mencapai tujuan itu. Aktorpun dipandang mempunyai pilihan (nilai dan keperluan). Teori pilihan rasional tidak menghiraukan apa yang menjadi pilihan atau apa yang menjadi sumber pilihan aktor. Yang penting adalah kenyataan bahwa tindakan dilakukan untuk mencapai tujuan yang sesuai dengan tingkatan pilihan aktor.

Teori pilihan rasional ini telah digunakan oleh pedagang karena

mereka mempunyai pilihan untuk menentukan strategi apa yang mereka gunakan untuk mempertahankan eksistensi nya sebagai pedagang. Implikasi dari teori pilihan rasional dalam penelitian ini adalah tertuju pada aktor yang mana aktor dalam penelitian ini adalah pedagang kecil yang berupaya untuk tetap eksis dan bertahan hidup guna mempertahankan posisinya sebagai pedagang kecil ditengah pesatnya perkembangan jenis usaha perdagangan di masyarakat. Pedagang kecil sendiri dapat menentukan cara yang terbaik untuk di pakai dalam mempertahankan eksistensinya dan sekaligus untuk kelangsungan hidup keluarganya.

### **3. Strategi Bertahan Hidup dan Strategi Adaptasi Pedagang Kecil**

Staregi bertahan hidup adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh setiap orang untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya melalui pekerjaan yang dilakukannya. Strategi bertahan hidup pada hakekatnya suatu proses untuk memenuhi syarat dasar agar dapat melangsungkan hidup. Manusia sebagai makhluk sosial yang hidup berdampingan dengan manusia lainnya harus bertingkah laku sesuai tuntutan lingkungan tempat dimana manusia itu tinggal dan tuntutan itupun tidak hanya berasal dari dalam dirinya sendiri. Masalah ekonomi merupakan sebuah masalah yang menyangkut pola kesejahteraan dan juga pemenuhan kebutuhan hidup orang banyak. Berbagai cara atau strategi bertahan hidup dilakukan untuk dapat melangsungkan hidup, seperti mengurangi pengeluaran, memanfaatkan adanya suatu jaringan sosial dalam masyarakat dan lain-lain.

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, startegi diartikan sebagai



suatu siasat dalam perang, ilmu siasat perang, rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai tujuan khusus (Hamzah Ahmad dan Nanda Santoso, 1997:352).

Secara umum strategi adaptasi dapat diartikan sebagai suatu rencana tindakan yang dilakukan manusia baik secara sadar maupun tidak sadar, secara eksplisit maupun implisit dalam merespon berbagai kondisi internal atau eksternal. Sementara itu, Marzali menjelaskan dalam bukunya secara luas bahwa strategi adaptasi adalah bentuk perilaku manusia dalam mengalokasikan sumber daya yang mereka miliki dalam menghadapi berbagai masalah sebagai pilihan-pilihan tindakan yang tepat guna sesuai dengan lingkungan sosial, kultural, ekonomi dan ekologi ditempat dimana mereka hidup (Amri Marzali, 2003:26).

Snel dan Staring ( Resmi Setia, 2005:6 ) mengemukakan bahwa startegi bertahan hidup adalah sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara standar oleh individu dan rumah tangga yang miskin secara sosial ekonomi. Dengan strategi ini seseorang berusaha untuk menambah penghasilan lewat pemanfaatan sumber-sumber lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pengurangan kuantitas dan kualitas barang atau jasa. Cara-cara individu menyusun startegi dipengaruhi oleh posisi individu atau kelompok dalam struktur masyarakat, sistem kepercayaan dan jaringan sosial yang dipilih termasuk keahlian dan mobilitas sumber daya yang ada, tingkat keterampilan, kepemilikan asset, jenis pekerjaan, status gender dan motivasi pribadi. Nampak bahwa jaringan sosial dan kemampuan mobilitas sumber daya yang ada termasuk didalamnya mendapatkan kepercayaan dari orang

lain membantu individu dalam menyusun strategi bertahan hidup.

Edi Suharto seorang pengamat masalah kemiskinan menyatakan bahwa definisi dari strategi bertahan hidup adalah kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkapi hidupnya ( Edi Suharto, 2003:1). Ia juga menyatakan strategi bertahan hidup dalam mengatasi goncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai cara. Cara-cara tersebut dikelompokkan dalam tiga kategori antara lain :

1. Strategi aktif, adalah strategi yang mengoptimalkan segala potensi keluarga.
2. Strategi pasif , adalah dengan mengurangi pengeluaran keluarga.
3. Strategi jaringan, adalah menjamin relasi baik formal maupun informal dan lingkungan kelembagaan.

### **Metode Penelitian**

Teknik analisi data yang digunakan adalah kuantitatif yang bersifat deskriptif. Pada penelitian kuantitatif , pengolahan data data secara umum dilakukan dengan melalui tahap pemeriksaan (editing), pemberian identitas (coding) dan tabel (tabulating). ( Bungin Burhan, 2005:174) Lokasi penelitian ini dilakukakan di kecamatan Rumbai Pesisir, Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Dipilihnya lokasi ini disebabkan beberapa alasan antara lain tingkat kepadatan penduduknya tinggi dan merupakan pemekaran dari kecamatan Rumbai menjadi Kecamatan Rumbai Pesisir dan Rumbai Bukit dan kecamatan Rumbai Pesisir merupakan kawasan pesisir yang pada dasarnya masyarakat menganggap kawasan pesisir sulit sekali berkembang serta perkembangan baik dari sektor formal

dan informal dikecamatan ini sedang berkembang pesat. Teknik pengambilan sampel yang peneliti lakukan adalah menggunakan teknik *random sampling* yaitu peneliti memberi hak yang sama kepada setiap subjek untuk memperoleh kesempatan dipilih menjadi sampel. Jika jumlah subjeknya lebih dari 100, maka dapat diambil antara 10%-15% atau 20%-25% atau lebih. Menurut Gay ( Dalam Idrus,2009:94 ) untuk peneltian deskriptif besar sampel adalah 10% dari populasi dan sampel dapat mempresentasikan keseluruhan dari

populasi. Jadi sampel dalam penelitian ini diambil 10% dari jumlah populasi yaitu sebesar 84 orang. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi,wawancara dan kuisioner.

## Hasil dan Pembahasan

### A. Hambatan Dalam Mempertahankan Eksistensi

#### Distribusi Responden Berdasarkan Kepuasan Pembeli dengan Fasilitas yang Disediakan

No.	Kepuasan pembeli dengan fasilitas yang disediakan	Suku responden				Total
		Minang	Melayu	Jawa	Batak	
1.	Puas	25 (60,98%)	2 (28,57%)	6 (20,69%)	4(57,14%)	37(44,05%)
2.	Tidak Puas	8 (19,51%)	3 (42,86%)	4 (13,79%)	2(28,57%)	17(20,24%)
3.	Tidak tahu	8 (19,51%)	2 (28,57%)	19 (65,52%)	1(14,29%)	30(35,71%)
Total		41(48,81%)	7 (8,33%)	29 (34,52%)	7(8,33%)	84(100%)

Sumber : Data Olahan Lapangan Tahun 2014

Berdasarkan tabel diatas rata-rata pembeli sudah cukup puas dengan fasilitas yang telah di sediakan responden di warung/kedai mereka. Sebanyak 37 responden (44,05%) mengatakan pembeli puas dengan fasilitas yang mereka sediakan. Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti, fasilitas yang telah disedikan responden untuk pembeli sebagian besar

adalah kursi atau tempat duduk. Kemudian sebesar 17 responden (20,24%) mengatakan pembeli tidak puas dengan fasilitas yang responden berikan. Dan sebesar 30 responden (35,71%) mengatakan tidak tahu tentang tingkat kepuasan pembeli terhadap responden tentang fasilitas yang mereka berikan.



### Distribusi Responden Berdasarkan Pemberian Hutang yang Dapat Mengurangi Pendapatan

No.	Pemberian hutang apakah dapat mengurangi pendapatan responden	Suku responden				Total
		Minang	Melayu	Jawa	Batak	
1.	Ya	31(75,61%)	7(100%)	19(65,52%)	7(100%)	64(76,19%)
2.	Tidak	10(24,39%)	0	10(34,48%)	0	20(23,81%)
Total		41(48,81%)	7(8,33%)	29(34,52%)	7(8,33%)	84(100%)

Sumber : Data Olahan Lapangan Tahun 2014

Dari tabel diatas sebesar 64 responden (76,19%) mengatakan bahwa dengan memberikan hutang kepada pembeli dapat mengurangi pendapatan dari usahanya sebagai pedagang. Hal ini dikarenakan keuntungan yang didapat dari berjualan kelontong diputar kembali untuk membeli barang-barang yang habis sehingga apabila keuntungan

tersebut berkurang dikarenakan memberikan hutang kepada pembeli dapat mengakibatkan stok barang yang habis tidak bisa dibeli lagi. Sedangkan sebanyak 20 responden (23,81%) mengatakan pemberian hutang kepada pembeli tidak mempengaruhi jumlah pendapatan mereka.

### Distribusi Responden Berdasarkan Persaingan Antara Pedagang Kecil Lainnya

No.	Mensiasati persaingan antara pedagang kecil lainnya	Suku responden				Total
		Minang	Melayu	Jawa	Batak	
1.	Ada	14(34,15%)	5(71,43%)	16(55,17%)	2(28,57%)	37(44,05%)
2.	Tidak ada	27(65,85%)	2(28,57%)	13(44,83%)	5(71,43%)	47(55,95%)
Total		41(48,81%)	7(8,33%)	29(34,52%)	7(8,33%)	84(100%)

Sumber : Data Olahan Lapangan Tahun 2014

Berdasarkan tabel diatas sebanyak 37 responden (44,05%) ada mensiasati persaingan antara pedagang kecil lainnya yang ada disekitar responden. Hal ini dilakukan untuk tetap mempertahankan eksistensinya sebagai bentuk bertahan hidup di tengah-tengah ketatnya persaingan antar pedagang kecil. Namun, persaingan ini bukanlah persaingan yang berdampak pada hal-hal negatif melainkan hanya siasat untuk mendapatkan pembeli saja. Dan

sebanyak 47 responden (55,95%) mengatakan tidak ada melakukan siasat dalam berdagang. Responden beranggapan bahwa rezeki yang mereka dapat sudah diatur oleh tuhan, tinggal bagaimana usaha mereka saja agar pembeli tetap berbelanja di warung atau kedai mereka tanpa harus melakukan persaingan antar pedagang kecil lainnya.

## **B. Strategi Mempertahankan Eksistensi Pedagang Kecil**

### **1. Strategi Aktif**

Strategi aktif yaitu strategi yang mengoptimalkan segala potensi keluarga. Strategi sangat penting agar dalam melakukan aktualisasi kegiatan hidup atau pekerjaan dapat dilakukan dengan memperbaiki kualitas hidupnya melalui suatu proses yang ditempuh berdasarkan potensi yang tersedia dan pemanfaatan potensi untuk mencapai tujuan hidup. Dalam sebuah keluarga cenderung ada satu anggota keluarga yang aktif secara ekonomi, tetapi ada juga keluarga yang melibatkan lebih banyak anggota keluarga untuk bekerja agar menambah penghasilan yang didapat.

### **2. Strategi Pasif**

Strategi pasif yaitu dengan mengurangi pengeluaran keluarga. Pendekatan yang dilakukan secara pasif dengan cara memperkecil pengeluaran. Strategi aktif dan strategi pasif ini sering dilakukan secara bersama-sama yaitu dengan cara lebih aktif menambah pemasukan sekaligus berusaha mengurangi pengeluaran.

### **3. Strategi Jaringan**

Strategi jaringan yaitu mejalin relasi atau hubungan baik formal maupun informal dan lingkungan sosial. Menciptakan, mengembangkan dan menjaga hubungan sosial yang telah membentuk suatu jaringan sosial yang berfungsi untuk memudahkan anggota-anggotanya memperoleh akses ke sumber daya ekonomi yang tersedia dilingkungannya. Terjadinya jaringan sosial karena manusia pada hakekatnya tidak terbatas pada beberapa orang tertentu. Setiap orang akan memilih dan mengembangkan hubungan sosial yang terbatas jumlahnya. Jaringan sosial

dapat dibentuk berdasarkan hubungan darah, keturunan, pertemanan atau persahabatan, pekerjaan, tetangga dan lain sebagainya. Kehidupan manusia tidak selalu sesuai dengan apa yang direncanakan dan diharapkan oleh manusia itu sendiri. Terkadang terjadi hal yang tidak diinginkan sehingga menuntut manusia itu untuk selalu siap dalam menghadapi segala bentuk keadaan yang terjadi dalam hidupnya. Salah satu strategi yang dapat dilakukan adalah dengan meminta bantuan atau pinjaman kepada sanak saudara, teman atau memanfaatkan hubungan dengan tetangga sekitar. Meminjam biasanya dilakukan kepada orang yang paling memungkinkan dapat memberikan bantuan dan biasanya si peminjam sudah kenal baik dengan yang memberikan pinjaman. Terlebih lagi pinjaman yang diberikan tanpa adanya jaminan.

## **Kesimpulan**

1. Strategi bertahan hidup yang paling banyak pedagang lakukan adalah strategi aktif dan strategi jaringan. Strategi aktif dengan mencari pekerjaan sampingan dan memanfaatkan segala potensi keluarga. Strategi ini menjadi amat penting karena dalam melakukan kegiatan sehari-hari dapat memperbaiki kualitas hidup pedagang sehingga kebutuhan hidup mereka dapat terpenuhi. Strategi jaringan juga efektif dilakukan untuk bertahan hidup karena dengan terjalinnya hubungan yang baik antara pedagang dan kerabatnya bisa menumbuhkan rasa saling membantu dan juga saling membutuhkan satu dengan lainnya. Dan apabila keluarga pedagang berada pada masa sulit, mereka bisa meminjam uang pada kerabat terdekat atau tetangga yang tentunya

- memiliki hubungan baik dengan mereka.
2. Hambatan yang dialami pedagang kelontong dalam mempertahankan eksistensinya antara lain :
    - a. Tingkat kepuasan pembeli terhadap fasilitas yang telah disediakan responden seperti tempat duduk, label harga dan lainnya.
    - b. Adanya pembeli yang berhutang sementara pedagang harus memutar modal usaha dari pendapatan sehari-hari.
    - c. Persaingan yang terjadi baik antara pedagang kecil maupun antara jenis usaha serupa dalam skala besar. Dalam hal ini seperti indomaret, minimarket dan toserba.
    - d. Modal usaha yang terbatas menjadi hambatan bagi pedagang untuk menambah barang dagangannya.

### Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang telah dipaparkan penulis, selanjutnya penulis akan berupaya memberikan saran-saran untuk melengkapi penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan antara lain sebagai berikut :

1. Agar pedagang tetap bisa mempertahankan eksistensinya ada baiknya pedagang lebih selektif kembali mengatur pengeluaran mereka dengan menggunakan strategi pasif dengan cara berhemat. Disisi lain untuk menunjang keberlangsungan usaha yang telah menjadi mata pencaharian utama, pedagang juga wajib meningkatkan kualitas hubungan baik antara calon pembeli maupun pembeli tetap yang telah berlangganan kepada mereka

dengan cara menggunakan strategi jaringan.

2. Agar hambatan yang dialami pedagang dapat teratasi, pedagang bisa melakukan :
  - a. Menyediakan fasilitas di kedai/warung dengan mengkedepankan kenyamanan pembeli.
  - b. Tidak memberikan hutang kepada pembeli yang telah menjadi pelanggan.
  - c. Kepada pemerintah sebaiknya pedagang dalam modal besar seperti indomaret dan alfamart, pemerintah jangan dengan mudah memberikan izin kepada mereka karena dengan jumlah mereka yang makin banyak tersebar disetiap sudut jalan dapat mematikan sebagian pencaharian masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang kelontong.
  - d. Kepada pemerintah agar meninjau kembali ke lapangan berkaitan dengan pemberian modal usaha kepada pedagang kecil seperti KUR ( Kredit Usaha Rakyat ) agar setiap pedagang kecil yang berhak menerima bisa memanfaatkan modal untuk mengembangkan usaha mereka.

### Daftar Pustaka

- Amri Marzali, 2003. *Strategi petani Cikalang dalam menghadapi Kemiskinan*. Yayasan Obor Indonesia. Jakarta.
- Anderson. 2004. *Teori Administrasi Publik*. Bandung. Aifabeta.
- Auliya Insani Yohanes, 2009. *Potret Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar*. Skripsi Jurusan Sosiologi.

Ben Agger. 2008. *Teori Sosial Kritis: Kritik, Penerapan dan Implikasinya*.

Terjemahan: Nur Hadi, Cetakan kelima. Kreasi Wacana.Jogjakarta.

Bungin,Burhan. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Prenada Media.

Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: PT.Kencana Prenada Media Group.PPP

Denny,Arjuna. 2004. *Hubungan Dagang antara Pedagang Pengumpul dengan Pedagang Eceran Buah Musiman di Sepanjang Jalan HR Subrantas Kota Pekanbaru*. Pustaka Fisip UR. Pekanbaru

Dun, William.N. 2004. *Pengantar Analisis Kebijakan Publik*. Yogyakarta. University Press.

Hamzah Ahmad, Nanda Santoso, 1997. *Kamus Pintar Bahasa Indonesia*. Fajar Mulya. Surabaya.

Hendri Ma'aruf, 2005. *Pemasaran Ritel*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Idrus, Muhammad, 2009. *Metode Penelitian Ilmu Sosial Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*. Erlangga. Jakarta.

Kartini Putri.2014. *Strategi Bertahan Hidup Petani Karet di Desa Pulau Birandang Kecamatan Kampar Timur Kabupaten Kampar*. Pustaka FISIP UNRI. Pekanbaru.

Lena Uli,H.2014. *Eksistensi Pasar Malam (Stud Kasus Pasar Malam Bayang Ohana di Pekanbaru)*. Pustaka FISIP UNRI. Pekanbaru.

Manning,Chris dan Tadjuddin Noer Effendi, 1991. *Urbanisasi*

*Pengangguran dan Sektor Informal di Kota*. Yayasan Obor Indonesia. Jakarta.

Resmi Setia, 2005. *Gali Tutup Lobang itu Biasa: Strategi Buruh Menanggulangi Persoalan dari Waktu ke Waktu*. Yayasan Akatiga. Jakarta.

Rusli, Ramli.1992. *Sektor Informal Perkotaan Pedagang Kaki Lima*. Jakarta Ind-Hill Co: PT.Raja Grafindo Persada.

Silvia Riski. 2014. *Kehidupan Sosial Ekonomi Keluarga Tukang Becak Motor di Pangkalan Kerinci Kabupaten Pelalawan*. Pustaka Fisip UNRI. Pekanbaru.

Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta. Bandung.

Sindung Haryanto.2011. *Sosiologi ekonomi*. Ar-Ruzz Media.Jakarta.

Sindung Haryanto.2012.*Spektrum Teori Sosial*. Ar-Ruzz Media. Jogjakarta.

Singarimbun, Masri. 1980. *Penduduk dan Kemiskinan*. Bharata Karya Aksara. Jakarta.

Sumber lain :

Edi, Suharto. 2003. *Artikel Coping Strategi dan Keberfungsian*. Diakses pada 5 Desember 2014. Internet: Pikiran Rakyat.

<http://antarariau.com/berita/32407/pemkot-pekanbaru-mekarkan-tujuh-kecamatan>. Diakses pada 4 Desember 2014, pukul 22.51 WIB.

<http://id.wikipedia.org/wiki/Pasar>.Diakses pada 19 September 2014.